



Institut Libanais de Développement Économique & Social
Lebanese Institute for Economic & Social Development

Etude financée par l'Union Européenne
Study financed by the European Union

Confection de porte- feuilles et d'agendas de cuir

Etude de faisabilité préparée par
Najib Abou Farah, comptable et financier

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Explication du projet	3
1-1 Explication des produits	
1-2 Possibilité de développement	
2- Analyse du marché	3
2-1 Explications du marché, des genres et des dimensions	
2-2 La concurrence au Liban	
3- Explications des moyens de production	3
3-1 Le matériel	
3-2 La main-d'oeuvre	4
3-3 Possibilité de faire participer un des membres de la famille	
3-4 Surface requise pour le travail	
3-5 L'emplacement	
3-6 Horaire de travail	5
3-7 Achat du matériel et de la matière première	
3-7-1 La matière première	
3-7-2 Le matériel	
3-8 Les risques de pollution	
4- Marketing et techniques de vente	5
4-1 La vente	
4-2 Fixation du prix de vente	6
5- Etude financière	6
5-1 Total de l'investissement et du prêt	
5-2 Tableau du remboursement du prêt	
5-3 Résultats prévus sur une période de 5 ans	
5-4 Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels sur cinq ans	7
5-5 Flux monétaires prévus	8
5-6 Analyse du point mort	
5-7 Analyse de la sensibilité des résultats en cas de la chute des prix de vente	
6- Facteurs de réussite	9
6-1 Etude approfondie des marchés et des produits demandés	
6-2 Importance des techniques	
6-3 Importance de la création et de la qualité	
6-4 Importance de l'apprentissage	10
7- Conclusion	10

Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.

Sommaire

Cette étude porte sur la petite industrie de porte-feuilles et d'agendas, marchandises qui se vendent dans les magasins de vêtements, de cadeaux, de valises de tous genres et dans les librairies. Les sociétés et les banques offrent aussi des cadeaux à leurs clients à l'occasion des fêtes. Le Liban importe ces articles d'Italie, de Turquie, de Syrie et de quelques autres pays européens. Cette étude va se concentrer sur la marchandise de qualité moyenne pour éviter une forte concurrence.

L'opération de la confection commence par la coupe du cuir et de la doublure puis vient l'affinage des bords, la couture et le collage si nécessaire. Après cela, les coins de métal doré sont posés pour donner un aspect plus luxueux. Afin de vendre cette marchandise à meilleur prix il est possible d'envelopper les produits dans un emballage élégant comme il est possible de les vendre sans emballage. Cette décision dépend du marché et des zones de vente. Le matériel nécessaire à cette petite industrie est: la presseuse, une machine d'affinage, deux machines à coudre, une machine à coller, une grande table et quelques couteaux. On peut ajouter à tout ceci une petite imprimerie pour l'impression des noms ou des poinçons sur la marchandise. Ce matériel se trouve sur le marché libanais où il est facilement achetable.

Le débiteur a besoin d'un employé supplémentaire qui l'aiderait dans les travaux ne demandant pas d'expérience. Il est possible qu'un membre de sa famille fasse ce travail, ce qui augmenterait le revenu familial. L'atelier n'a besoin que de 100 mètres carrés de construction.

Il est possible de distribuer la marchandise, dessinée et exécutée par l'atelier, directement aux magasins. Il est cependant indispensable dans une première étape d'accorder des offres et des réductions de prix aux clients pour lancer cette marchandise. Mais afin d'éviter le stockage de la marchandise il serait préférable de s'entendre avec des sociétés spécialisées pour leur produire certains modèles en nombre limité.

L'étude financière montre que avec la vente d'environ 1 500 porte-feuilles et 1 500 agendas durant la première année, le débiteur arrive à réaliser un bénéfice de 10 000 \$US. Les bénéfices augmentent de façon évidente avec une augmentation de la vente dans une proportion de 10 % par an. Nous constatons ainsi, que le point mort a atteint 15 078 \$US ou bien 1 500 pièces. L'étude montre que la baisse des prix dans une proportion de 15 % met l'atelier en péril parce que ses bénéfices chutent de 41 %.